Domingo 4 de enero de 1998 Año 8 N° 402



Suplemento económico de **Página/12**

Escenario económico '98

AÑO DE TENSION

Por Claudio Lozano

Enfoque, página 8

Los miedos de la city

EL TABU DE LA DEVALUACION

Por Alfredo Zaiat

El Buen Inversor, Página 6

INFORME ESPECIAL

Los peajes siguen subiendo pese a que un informe técnico recomienda reducirlos en 67% para que el costo de transitar las rutas sea igual que el beneficio

FUERA DE LAS CASILLAS

- ✓Economía autorizó un aumento del 9,2 por ciento a partir de este mes.
- ✓Además, negocia con los concesionarios otro ajuste.
- ✓Las empresas que administran las rutas nacionales por peaje ya recaudaron 1500 millones de pesos desde el comienzo de la concesión en 1991.
- ✓Por si fuera poco, el Estado les entregó 400 millones en subsidios.
- ✓Para este año, la subvención será de 41 millones.

Gustavo Ercole

Por Cledis Candelaresi

Si los usuarios de las rutas nacionales concesionadas pagaran sólo por el beneficio que obtienen al transitar caminos en mejor estado, las tarifas de peaje deberían abaratarse en promedio 67 por ciento. El dato surge de un estudio elaborado por el Centro de Ingenieros Agrónomos y la Federación de Camioneros, dos entidades que representan a usuarios de las rutas privatizadas. Este mismo análisis del cuadro tarifario también plantea que para ir de Buenos Aires a Concordia y volver, el chofer de un Duna gasolero gasta casi el doble de peaje que de combustible, y que deja en las casillas ruteras el cuádruple de lo que consume en gasoil si su destino es Chascomús (la ruta 2 es una de las más caras). Pero esta relación, que varía mucho de un corredor a otro, podría ser aún más onerosa para los automovilistas apenas se aplique el último aumento autorizado, del 9 por ciento promedio. Y peor aún cuando el Gobierno concluya la renegociación de contratos con los adjudicatarios, quienes durante 1997 recaudaron cerca de 350 millones de pesos por la venta de sus tickets.

El estudio sostiene que el nivel tarifario actual es "ilegal", ya que no respeta un principio establecido por la ley 17.520, de Concesión de Obra Pública. Según esta norma, el costo del peaje no puede exceder el beneficio obtenido por el usuario al utilizar los caminos concesionados. Ese beneficio se traduce en un menor costo de transporte en general, una disminución del tiempo de viaje, menos gastos en combustible, en cubiertas, lubricantes, amortización y conservación del vehículo.

Un principio similar al que rige para las rutas 2 y 11 que, a diferencia de las otras, fueron privatizadas por el gobierno de Buenos Aires y se rigen por otras normas. Pero, también en este caso, la ley bonaerense 9254 relaciona las tarifas con el beneficio de los usuarios.

En 1991, meses después que el ex ministro de Obras y Servicios Públicos, Roberto Dromi, concesionara los 10 mil kilómetros de rutas nacionales por el sistema de peaje, Economía encargó a la Universidad de Buenos Aires estudiar la relación entre el costo del peaje y sus beneficios, conceptos éstos bastante difíciles de mensurar.

Los resultados (que Economía retaceó, incluso, a otras dependencias oficiales) le habrían permitido al Gobierno sostener su hipótesis de que las tarifas respetan ese principio. Sin embargo, los propios autores del trabajo hecho por encargo del Gobierno reconocieron, luego, algunos defectos metodológicos: éste, por ejemplo, evaluaba tarifas y obras en bloque, para los doce años de la concesión, en lugar de considerar, año a año, cuánto debe pagar un automovilista y qué mejoras dispone en esa fecha.

La Federación de Camioneros y el Centro de Ingenieros Agrónomos –que accedieron al estudio después de una demanda judicial– encomendaron a un especialista en transporte el recálculo, corrigiendo la metodología y sobre tarifas actualizadas. La conclusión es que sólo en un puñado de casillas los usuarios pagan una tarifa equivalente a lo que ahorran por transitar en rutas mejoradas. Dicho de otro modo: casi todas las tarifas deberían rebajarse para que el peaje sea el pago de un servicio y no un impuesto para sostener el plan de obras que ejecutan las adjudicatarias.

Ahorro: ***Sólo en un puñado de casillas los usuarios pagan una tarifa equivalente a lo que ahorran por transitar en rutas mejoradas.***

La situación es diferente según las rutas (ver cuadro) y los vehículos. Mientras que para los autos los tickets deberían abaratarse un 75 por ciento promedio, para los camiones sería suficiente un recorte del 58. El estudio –orientado a demostrar lo elevado del peaje– prueba que, lejos de producir un ahorro, el peaje es un costo adicional para toda la economía: los fletes agrícolas, por ejemplo, se encarecen entre un 3 y un 14 por ciento, carga que impacta en el precio final del producto.

Del mismo modo se demuestra que el mapa tarifario es muy heterogéneo (ver cuadro), y que hay grandes diferencias si en el paquete se incluyen las rutas provinciales: la número 2 cuesta 3,89 pesos cada 100 kilómetros, contra el 1,57 pesos promedio del conjunto de las nacionales.

En octubre de 1989, cuando Dromi firmó con los primeros contratos con las empresas adjudicatarias de las rutas nacionales, la tarifa de referencia era de 1,50 dólares cada 100 kilómetros. Pero la fórmula de ajuste polinómica prevista (combinación de costo de vida, dólar y precios mayoristas no agropecuarios) la llevaron a casi 3 a principios de 1991.

Ya durante la gestión de Domingo Cavallo en Economía se reformularon los contratos. A partir de entonces, las empresas empezaron a cobrar subsidio en lugar de pagar canon, pero la tarifa base se retrotrajo a 1 dólar cada 100 kilómetros. Este valor, sin embargo, se iría ajustando en base a dos parámetros: un incremento anual equivalente al 80 por ciento de la tasa Libo (4 puntos, más o menos) y otro que permitiera a los concesionarios recuperar parte de la rentabilidad recortada.

Las nuevas bases de estas concesiones se fijaron mediante el decreto 527 que, si bien acotaba el negocio de las grandes constructoras como Techint, Roggio, Sideco Americana, Aragón o Dycasa, no bloqueó una revisión tarifaria "en casos especiales". Este requisito promovió una discusión casi constante entre el Gobierno y los adjudicatarios sobre el nivel de tarifas que corresponde.

Costo: ***La ruta 2 cuesta 3,89 pesos cada 100 kilómetros, contra el 1,57 pesos promedio del conjunto de las nacionales.***

En alguna oportunidad, Economía intentó bloquear aquellos ajustes periódicos con el argumento de que el tránsito rutero era mayor a lo proyectado y, por lo tanto, que la ecuación económico financiera de los contratos se había alterado en favor de las empresas. En otra ocasión, impidió que ese ajuste llegue a las casillas, compensando a los conce-

De caras a un precio justo

Rutas donde no debería cobrarse peaje:
7 (tramo a La Paz, Córdoba y Junín, Buenos Aires);
9 (Zárate);
33 (Venado Tuerto);
12 (Riachuelo);
14 (Piedritas)

Rutas donde la rebaja del peaje debería ser superior al 80 por ciento:
3 (Azul y Tres Arroyos, Buenos Aires);
205 (Saladillo)
9 (Lagos);
11 (Nelson);
12 (Santana y Victoria y Zárate)
16 (Macalle)
19 (Devoto, Córdoba);
226 (El Dorado)
5 (Olivera);
38 (La Cumbre, Córdoba).

Rutas donde el costo del peaje es justo:
188 (Pergamino)
19 (Frank)
38 (Molinari, Córdoba)
36 (Moras)

Nota: Rebaja necesaria para que el usuario pague sólo por el beneficio que le reporta transitar por la ruta bien mantenida.

Fuente: Federación de Camioneros y Centro de Ingenieros Agrónomos.

Pymes a reciclarse

PARA LA CONSULTORA **Asist-Pyme,** LAS EMPRESAS DEBERÁN INCORPORAR NUEVAS ESTRATEGIAS DE CONDUCCIÓN, PARA RESISTIR A LA ACTUAL COYUNTURA DESFAVORABLE AL SECTOR.
CADA EMPRESA DEBERÁ ANALIZARSE A SÍ MISMA, APRENDER A CUESTIONAR SU RUMBO, REVISAR SU POLÍTICA DE ALIANZAS Y POR SOBRE TODO, DESTERRAR LAS PRÁCTICAS Y PREJUICIOS INSTALADOS COMO VERDADES ABSOLUTAS. RESUMIENDO, RECICLARSE ES IMPERATIVO PARA LAS EMPRESAS CON PROBLEMAS.
PARA ESTOS TIEMPOS QUE CORREN, RESISTIR, ES UN OBJETIVO MÁS QUE RAZONABLE PARA LAS PYMES. Y LAS MEJORES OPORTUNIDADES ESTARÁN DEL LADO DE AQUELLAS QUE SEPAN GENERAR SUS PROPIOS ANTICUERPOS Y MECANISMOS DE DEFENSA.
PARA LOS DUEÑOS Y DIRECTIVOS, EL VERDADERO DESAFÍO, RADICA EN ACERTAR EL RUMBO Y LAS ESTRATEGIAS. POR CUANTO EN LO SUCESIVO TENDRÁN QUE RESOLVER LOS MISMOS PROBLEMAS DE SIEMPRE, PERO ENFOCADOS DESDE UNA NUEVA PERSPECTIVA
ESTOS TEMAS Y OTROS, **Asist-Pyme,** LOS ANALIZA JUNTO A SUS CLIENTES, CON PROFUNDIDAD, DEDICACIÓN Y EXPERIENCIA, SIN CONCESIONES, CON OTROS PUNTOS DE VISTA Y ENFOQUES ALTERNATIVOS.

Asist-Pyme 322-0727/2895

Rutas argentinas

- Estudios de ingenieros agrónomos y transportistas sostienen que las tarifas deberían bajar un 67 por ciento promedio para que el peaje no sea un impuesto.
- La situación es muy diferente según las rutas: en algunas el precio se corresponde con los beneficios que tienen los automovilistas, mientras que en otras no debería cobrarse nada.
- Es inminente la aplicación de un incremento del 9,2 por ciento promedio en todas las rutas, producto de cláusulas contractuales.
- En los principales concesiones las tarifas podrían volver a subir después de la actual renegociación de los contratos.
- Los adjudicatarios de rutas nacionales recaudaron en las casillas 1500 millones desde el inicio de la concesión, y cobraron más de 400 millones por subsidios.
- En 1997 el Estado les pagó 105 millones: 40 por subvención y 65 a cuenta de una deuda. El presupuesto 98 prevé una subvención de 41 millones.





Por las rutas transitan cada vez más autos. Según el Indec, por las garitas pasaron 13 por ciento más autos que el año pasado.

sionarios con más subsidio.

Ahora la discusión entre el Estado y los empresarios es qué hacer con el precio de los tickets y qué fórmula elegir para ajustarlo en el futuro. Los concesionarios presionan por sustituir el mecanismo actual, ligado a los precios internacionales, por otro que refleje la inflación local. Un reaseguro por si retornan períodos de elevada inflación.

"Nosotros no fijamos la tarifa ni hacemos control. Es el Estado el que debe evaluarla", se excusó Obdulio Ferrario, gerente de la Cámara de Concesionarios. La pelota está en el campo del Gobierno, que autoriza las tarifas y controla su aplicación, a través de la Dirección Nacional de Vialidad. Las empresas, en tanto, ponen su esfuerzo en recaudar más, despreocupadas de si el peaje proporciona o no un beneficio real a la economía de los usuarios.

Facturación y subsidios por un total de 2100 millones

NEGOCIO MAS FACIL, IMPOSIBLE

Desde 1990, inicio de las concesiones, hasta octubre pasado, los concesionarios recaudaron 1500 millones de pesos en las cabinas, cifra que trepa a más de 1700 si se incluyen en este paquete las rutas provinciales 2 y 11. Este ingreso fue reforzado por el cobro del subsidio estatal que, superó los 400 millones.

Desde que Domingo Cavallo renegoció los contratos en 1991 con el objeto de hacerlos menos onerosos, las empresas cobran mes a mes una subvención que varió año a año (ver cuadro). Con esta "compensación indemnizatoria" el Estado trató de resarcir a los adjudicatarios por haber disminuido drásticamente su rentabilidad. La tasa interna de retorno se ubicó entonces entre un 14 y un 17 por ciento, contra el 40 que prometía el negocio según la versión contractual firmada por Roberto Dromi.

Pero no siempre el Gobierno cumplió puntualmente con la obligación de pagar el subsidio, cuyo importe también fue cambiando, gracias a las periódicas renegociaciones parciales. En 1997, por ejemplo, Economía sólo autorizó a la Dirección Nacional de Vialidad abonar el 65 por ciento de los 64 millones comprometidos que debían cobrar las empresas.

El año pasado, el Estado pagó al conjunto de los adjudicatarios cerca de 105 millones de pesos, según las cifras oficiales: 41,7 millones por subsidio y el resto a cuenta de una deuda acumulada a favor de las empresas.

Aunque el negocio es bastante desigual para las compañías, las perspectivas para el conjunto son alentadoras, a raíz del incesante aumento del tránsito. La recaudación viene aumentando año a año (ver aparte) y esta situación promete mantenerse. Según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Censos, por ejemplo, en noviembre pasado el tráfico en las rutas nacionales se incrementó un 13 por ciento respecto del mismo mes del año anterior.

Las obras, además, son realizadas por las propias concesionarias, ya que el grueso de los consorcios está integrado por constructoras: esto significa que hasta lo invertido incluye también una ganancia para el grupo. Según la Asociación de Concesionarios Viales, éstos fueron los montos desembolsados desde 1990, incluidas las rutas bonaerenses: 336 millones en conservación de rutina, 118 millones en servicios al usuario, y 305 millones en impuestos.

A diferencia de lo que ocurrió con la privatización de acceso a la Capital Federal, los adjudicatarios de rutas nacionales tuvieron una ventaja importante para sostener su negocio, ya que comenzaron a cobrar sin necesidad de haber cumplido previamente con un plan de obras que permitiera cambiar sustancialmente el estado de los caminos.

Aquí están, éstos son

Concesionarios	Rutas
Semacar (Dycasa)	3/205
Caminos del Oeste (Techint)	7/8
Nuevas Rutas (Sade)	7
Covico UTE (Bacigalupi o otros)	188
Servicios Viales (Sideco Americana)	9/11/33
Covicentro (Roggio)	9
Covinorte (Roggio)	34
Concanor (Roggio)	9/34
Virgen de Itatí (Supercemento)	16/12
Rutas del Valle (Geopé)	19
Caminos del Abra (Coarco y otros)	226
Nuevas Rutas (Decavial)	5
Caminos del Río Uruguay	12/14
Red Vial Centro (Roggio)	36
SVI Cipolletti-Neuquén UTE	22

Clink, caja

–INGRESOS TOTALES DESDE EL INICIO DE LA CONCESION–
(en millones de dólares)

Año	Peaje	Subsidio	Total
1991	69	28	97
1992	192	61	254
1993	239	62	301
1994	290	89	378
1995	300	64	364
1996	317	48	365
1997	350	35 (*)	385
Totales	**1442**	**387**	**1829**

Nota: El cuadro incluye 14 concesiones nacionales y las dos provinciales. En el año 1991 se contabilizaron seis meses de ingresos, con trece concesiones nacionales y una provincial.

* Según Economía el Estado pagó 40 millones, más 65 millones, en parte a cuenta de subsidios adeudados.

Fuente: Cámara de Concesionarios Viales

La discusión por el ajuste

EL SALDO SIEMPRE ES UNA SUBA

Las tarifas y su fórmula de ajuste son un punto central en la renegociación de los contratos que el Gobierno intenta con el grueso de las adjudicatarias de rutas nacionales. La reformulación del acuerdo con el consorcio que explota la litoraleña ruta 14, único revisado hasta el momento, podría oficiar de caso testigo: a la altura de Zárate, el peaje subirá de 4,50 a 5,20 pesos, apenas las empresas concluyan los 45 kilómetros de la autopista Brazo Largo-Ceibas.

La discusión sobre el precio de los tickets incluye dos capítulos. Uno está referido a un inminente ajuste cercano al 10 por ciento, que Economía habría concedido. Este incremento iría, en parte, a cuenta de algunos de los ajustes contractuales periódicos que el Gobierno no autorizó en este último año (la tarifa actual es la misma desde octubre de 1996). Pero, según los adjudicatarios, también serviría para compensar una diferencia en la liquidación del IVA: las empresas tributan el 21 por ciento, pero los tickets sólo están gravados con el 18.

El futuro de las tarifas también depende de la renegociación de los contratos, que el Gobierno convocó a través del decreto 489 de 1995. Desde entonces, las empresas consiguieron arrimar posiciones con el ex secretario de Obras Públicas (y actual funcionario del Banco Hipotecario) Armando Guibert. Pero el debate pareció entrar en un camino sin retorno cuando Eugenio Pendás asumió el rol de interlocutor oficial.

El punto de partida de la propuesta patronal consiste en dividir las empresas más prósperas de aquellas más dependientes del subsidio estatal. Para las primeras (Nuevas Rutas, la 5 y la 7; Semacar, 3 y 205; Caminos del Oeste 7 y 8; Servicios Viales, 9 y 11; Covicentro, 9) el esquema propuesto por las empresas es el siguiente: extender la concesión del 2003 al 2018, dejar de percibir la subvención, y hacer nuevas obras, a cambio de un ajuste tarifario.

La fórmula sería algo diferente para aquellas cuyo negocio es menos rentable. En este caso –según los concesionarios– también debería prorrogarse la concesión, pero no habría ni ajuste tarifario ni obras adicionales. El subsidio iría desapareciendo gradualmente, desde 1999, a razón de un 25 por ciento cada año.

El esquema sugerido poco sedujo a Economía, que no ve con buenos ojos comprometerse a prorrogar por 15 años la concesión, un lustro antes de que terminen los contratos originales. Y menos aún si en el grueso de los corredores el negocio rutero sólo tendría como contrapartida el mantenimiento de rutina de los caminos.



LOS GRANDES SABEN CUIDARSE SOLOS

Por Pablo Mira *

Hasta 1994 la apertura y la Convertibilidad mostraron estadísticas alentadoras. Sin embargo, tres sucesos internacionales afectaron el desenvolvimiento de la economía.

El primero fue el cambio en la política monetaria de los Estados Unidos. La suba de la tasa de interés produjo la esperada reversión en el destino de las inversiones financieras, saliendo de los mercados emergentes y recalando en Estados Unidos. Durante todo 1994 Argentina sufrió una fuerte reducción en la entrada de capitales, lo que en un régimen convertible resulta un problema.

El año 1995 marcó para la Argentina la continuación del "efecto Greenspan": el efecto tequila. Las comparaciones con el devaluado México no se hicieron esperar y los inversores internacionales no tardaron en vender papeles argentinos. La lección del tequila fue, entonces, que el virus de la globalización es más contagioso de lo que se supone y que los capitales, equivocados o no, actúan rápidamente.

La crisis dejó una enseñanza adicional, comprendida tardíamente por las autoridades monetarias: un sistema financiero sin una red de seguridad o un prestamista de última

Para el autor, mientras una economía está en desarrollo necesita de protección para enfrentar mejor las crisis, además para favorecer su crecimiento.

instancia provoca *miedo* en los ahorristas, que huyen hacia el activo menos riesgoso: el colchón. El entonces presidente del Banco Central, Roque Fernández, dio un vuelco a su política libre de regulaciones e intervino en forma directa en el sistema bancario. Mientras se dejó actuar al mercado, éste lo hizo mal: las tasas de interés parecían no tener techo, y la salida de fondos tampoco. El resultado del dogma liberal fue una brutal caída del PBI y un desenfrenado aumento del desempleo.

El tercer cimbronazo internacional comenzó en julio de este año, con la cadena de devaluaciones del sudeste asiático, y tuvo su punto en la explosión de la burbuja especulativa de Hong Kong. Lo nuevo que trae esta crisis es su globalidad. No afectó a ciertos países o ciertas regiones. La caída de Hong Kong repercutió poco en la economía real de los países desarrollados, pero en cambio los capitales expresaron velozmente su temor al desastre en Brasil y Argentina.

La globalización es segmentada. Por un lado, las economías desarrolladas, si bien son afectadas por las crisis de los en desarrollo, logran solucionar sus problemas dentro del mismo sistema financiero, sin que la economía real lo note. Los mercados emergentes, en cambio, parecen condenados no sólo a lidiar con sus propios problemas financieros, sino también a prevenirse en caso de que alguno de sus socios caiga en desgracia. Además, los capitales entran o se retiran masivamente de todos estos países al mismo tiempo. Este es el *regalito* que venía con los beneficios del libre comercio y el acceso al crédito internacional.

La lección de este tercer episodio es que ya no alcanzan los buenos indicadores en la economía. Varios de los países del este asiático crecen a elevadas tasas. La austeridad oriental no es broma: estos países ahorran en promedio casi el doble de lo que hacen las economías latinoamericanas. Además han logrado controlar adecuadamente el déficit fiscal y han adoptado gradualmente las políticas de liberalización recomendadas por el FMI.

La pregunta es por qué, si los "tigres" han hecho tan buena letra, han tenido tantos problemas. La respuesta es, una vez más, el sistema financiero. Las crisis en un contexto de fragilidad financiera son recurrentes. Y hasta que el mercado no esté lo suficientemente desarrollado, hay que ayudarlo.

Ha comenzado el debate acerca de los beneficios y costos del control de

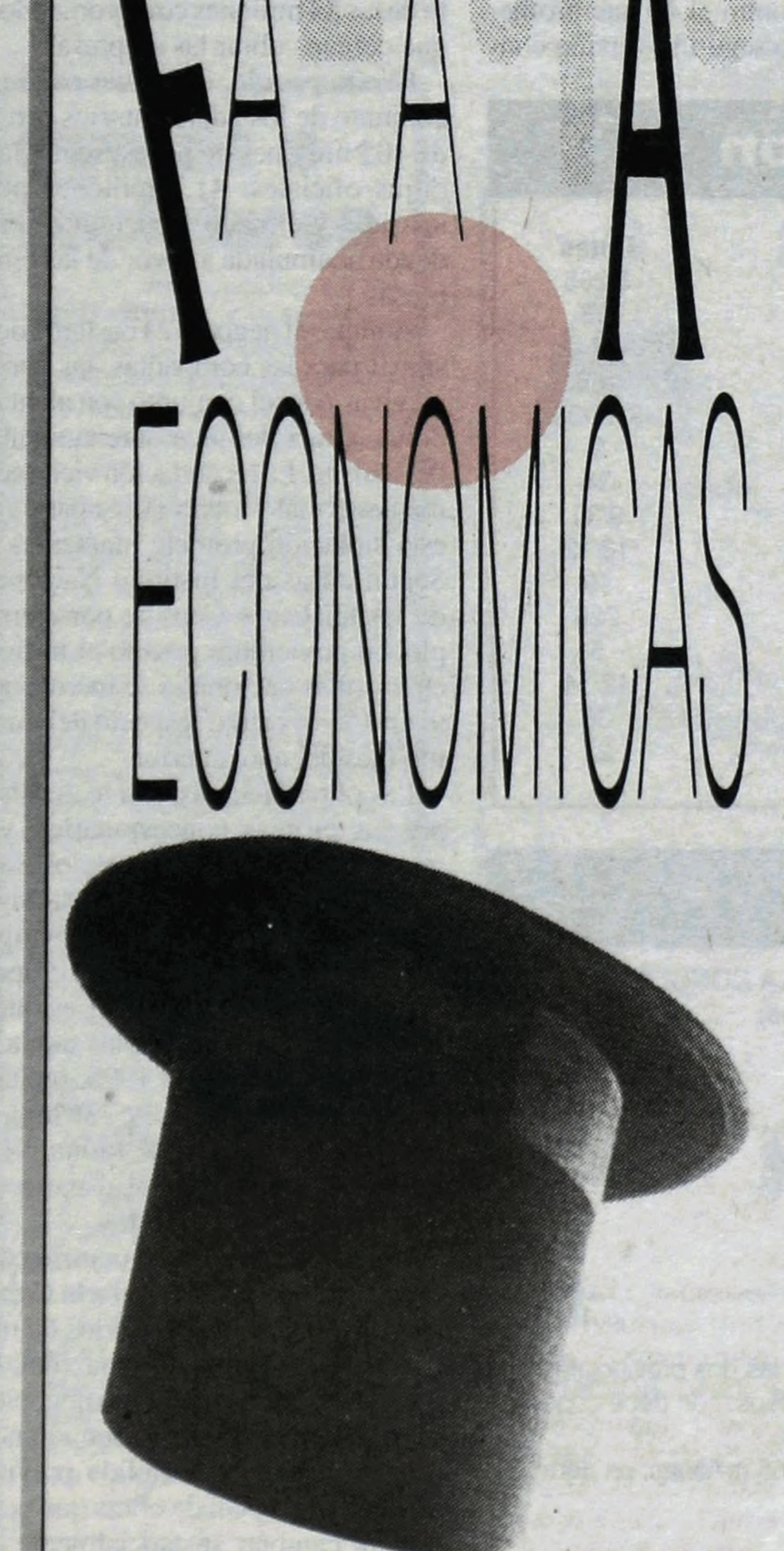
Recurrente: ***Las crisis en un contexto de fragilidad financiera son recurrentes. Y hasta que el mercado no esté desarrollado, hay que ayudarlo.***

capitales. Lo sorprendente es que los mismos que tomaron medidas de intervención para salvar al sistema financiero en el tequila están totalmente en desacuerdo con la imposición de tales controles. Debe recalcarse que el movimiento de capitales es un movimiento esencialmentefinanciero, sobre todo en la Argentina, donde más de la mitad de los flujos son inversión de cartera.

Los tres eventos descriptos fueron muestras suficientes de que la libre movilidad de capitales puede traer consigo graves costos. Limitar la entrada de divisas también tiene consecuencias. Sin embargo, se sigue poniendo el énfasis únicamente en este lado del problema. Los mercados son como los seres humanos. Sólo se los puede dejar actuar por sí solos cuando son maduros. Mientras tanto, de chicos hay que protegerlos, al menos un poco.

* *Economista. Docente UBA.*

Por Jorge Schvarzer



LA MANO EN LOS BOLSILLOS

Una evasión impositiva del orden del 40 por ciento de los montos estimados sugiere, en principio, que el mecanismo de recaudación no existe o tiene fallas enormes. El Fondo Monetario Internacional opina que eso está ocurriendo en Rusia y exige que ese país encare un nuevo régimen impositivo y, además, que encare el cobro efectivo de las tasas establecidas; si ello no ocurre, suspenderá el pago de aportes previstos por diez mil millones de dólares acordados oportunamente. Pero la tarea no es simple, no sólo por las complicaciones del código impositivo sino por la probada resistencia de numerosos ciudadanos rusos a pagar sus compromisos con el fisco. Para muestra basta un botón: en 1996 no menos de 26 inspectores impositivos fueron asesinados y otros 78 heridos en atentados mientras otros 18 sufrieron persecuciones de distinto tipo. Alguno de ellos dice que "no son magos" para explicar sus dificultades aunque, quizás, debería decir que no son héroes, frente a la situación que viven.

El problema es tan antiguo como la historia de la humanidad porque son pocos los dispuestos a poner dinero de sus bolsillos para atender los gastos públicos, y su número se reduce más aún, cuando perciben que el Estado no es honesto ni eficiente (como ocurre en Rusia). Por eso hace falta una doble compulsión sobre ellos: una de orden moral, que demuestre la necesidad del reparto (negada de modo sistemático por la derecha y los fanáticos del mercado) y otra de orden material que detecte esos fondos imponibles y exija su cobro. De lo contrario, no sólo el Estado queda sin recursos (y, por lo tanto, sin posibilidad de actuar) sino que también se agudiza la inequidad social y la perversión del sistema económico.

Meterles la mano en el bolsillo a los que tienen recursos es siempre riesgoso. Por eso, los ladrones usan armas. El Estado debe ser capaz de ejercer una fuerza semejante para percibir sus ingresos pero, a diferencia de los ladrones, debe demostrar al mismo tiempo que lo hace con fines útiles y de modo equitativo. Sólo así el impuesto deja de ser una apropiación de lo ajeno para convertirse en una forma de solidaridad social.

Gauchos con
celulares

La forma de vida en el ca
no fue ajena a los cambios
estructura productiva.
–¿Qué transformacione
tectaron en el modo de vid
los productores?
–Ha habido dos procesos,
valen tanto para los product
grandes como para los chico
nivel familiar, se mira a la ex
tación agropecuaria con más
cepto de empresa. El otro es
no hay lugar para todos los h
–¿Se modificó el lugar d
sidencia en estos cinco año
–Sí. Pero, no mucho. En l
na encuestada, se ve que en el
el 38 por ciento vivía en el c
po, mientras que ahora lo ha
32. Los que lo hacen en po
ciones de hasta 10 mil habita
disminuyeron, ahora son 26
ciento contra 31 en el '91.
inversa, creció la proporción
vive en ciudades de entre 10
mil habitantes, que son el 31
ciento. El 11 por ciento viv
poblaciones de más de 50 mi
bitantes. También mejoró n
blemente la comunicación.
todos tienen teléfono. Los c
lares entraron con todo.

Por Ireneo F

Una megaencuesta real
por la consultora M
Araujo, Noguera y Asociad
vela que "entre 1992 y 19
cantidad de explotaciones
Pampa Húmeda cayó de 170
117 mil, es decir un 32 por c
Esto determinó un incremen
46 por ciento en la superfici
dia de las explotaciones". La
clusiones fueron señalada
Diego White, director de la
sión Agropecuaria de dicho
dio, entrevistado por **Cash**
muy probable que en lo que
la década, el sector agropec
haya cambiado más que en l
teriores cuarenta años. Tod
parámetros muestran una e
ción extraordinaria y exced
estrictamente productivo", se
Los cambios pasan tanto
productivo cuanto por lo soci
lo primero, White destacó l
vación del piso de la produ
nacional de granos de los an
res 35 millones de toneladas
actuales 45. Para describir
cedido en lo socioeconómic
lizó un término cargado de
do: "contrarreforma agr
Frente a la inundación de cifr
solo muestran lo productivo,
guarismos sobresalen por se
de los pocos que describe
cambios estructurales.
–Ustedes sitúan la inflexi
la convertibilidad...
–Sí, pero con una salvedad
efectos se empiezan a nota
años después de ella, en el '9
es el quiebre.
–¿Por qué?
–Porque me parece que e
años anteriores no hubo ca
muy significativos en lo tec
gico ni en lo estructural. Pare
que esos dos años fueron de
tamiento, de reorganizació
partir del '93 es cuando pe
gran salto lo tecnológico. Y l
muestra ese salto es el fertili
que en ese año comienza a c
mirse en gran escala. Tambié
cambios cualitativos en prod
claves como lo son ciertos
químicos de alta tecnología.
nos marca que el productor
dió aplicar tecnología en
porque se dio cuenta que es
cio.



LOS GRANDES SABEN CUIDARSE SOLOS

Por Pablo Mira *

Para el autor, mientras una economía está en desarrollo necesita de protección para enfrentar mejor las crisis, además para favorecer su crecimiento.

Hasta 1994 la apertura y la Convertibilidad mostraron estadísticas alentadoras. Sin embargo, tres sucesos internacionales afectaron el desenvolvimiento de la economía.

El primero fue el cambio en la política monetaria de los Estados Unidos. La suba de la tasa de interés produjo la esperada reversión en el destino de las inversiones financieras, saliendo de los mercados emergentes y recalando en Estados Unidos. Durante todo 1994 Argentina sufrió una fuerte reducción en la entrada de capitales, lo que en un régimen convertible resulta un problema.

El año 1995 marcó para la Argentina la continuación del "efecto Greenspan": el efecto tequila. Las comparaciones con el devaluado México no se hicieron esperar y los inversores internacionales no tardaron en vender papeles argentinos. La lección del tequila fue, entonces, que el virus de la globalización es más contagioso de lo que se supone y que los capitales, equivocados o no, actúan rápidamente.

La crisis dejó una enseñanza adicional, comprendida tardíamente por las autoridades monetarias: un sistema financiero sin una red de seguridad o un prestamista de última instancia provoca *miedo* en los ahorristas, que huyen hacia el activo menos riesgoso: el colchón. El entonces presidente del Banco Central, Roque Fernández, dio un vuelco a su política libre de regulaciones e intervino en forma directa en el sistema bancario. Mientras se dejó actuar al mercado, éste lo hizo mal: las tasas de interés parecían no tener techo, y la salida de fondos tampoco. El resultado del dogma liberal fue una brutal caída del PBI y un desenfrenado aumento del desempleo.

El tercer cimbronazo internacional comenzó en julio de este año, con la cadena de devaluaciones del sudeste asiático, y tuvo su punto en la explosión de la burbuja especulativa de Hong Kong. Lo nuevo que trae esta crisis es su globalidad. No afectó a ciertos países o ciertas regiones. La caída de Hong Kong repercutió poco en la economía real de los países desarrollados, pero en cambio los capitales expresaron velozmente su temor al desastre en Brasil y Argentina.

La globalización es segmentada. Por un lado, las economías desarrolladas, si bien son afectadas por las crisis de los en desarrollo, logran solucionar sus problemas dentro del mismo sistema financiero, sin que la economía real lo note. Los mercados emergentes, en cambio, parecen condenados no sólo a lidiar con sus propios problemas financieros, sino también a prevenirse en caso de que alguno de sus socios caiga en desgracia. Además, los capitales entran o se retiran masivamente de todos estos países al mismo tiempo. Este es el *regalito* que venía con los beneficios del libre comercio y el acceso al crédito internacional.

La lección de este tercer episodio es que ya no alcanzan los buenos indicadores en la economía. Varios de los países del este asiático crecen a elevadas tasas. La austeridad oriental no es broma: estos países ahorran en promedio casi el doble de lo que hacen las economías latinoamericanas. Además han logrado controlar adecuadamente el déficit fiscal y han adoptado gradualmente las políticas de liberalización recomendadas por el FMI.

La pregunta es por qué, si los "tigres" han hecho tan buena letra, han tenido tantos problemas. La respuesta es, una vez más, el sistema financiero. Las crisis en un contexto de fragilidad financiera son recurrentes. Y hasta que el mercado no esté lo suficientemente desarrollado, hay que ayudarlo.

Ha comenzado el debate acerca de los beneficios y costos del control de

> **Recurrente:** ***Las crisis en un contexto de fragilidad financiera son recurrentes. Y hasta que el mercado no esté desarrollado, hay que ayudarlo.***

capitales. Lo sorprendente es que los mismos que tomaron medidas de intervención para salvar al sistema financiero en el tequila están totalmente en desacuerdo con la imposición de tales controles. Debe recalcarse que el movimiento de capitales es un movimiento esencialmente financiero, sobre todo en la Argentina, donde más de la mitad de los flujos son inversión de cartera.

Los tres eventos descriptos fueron muestras suficientes de que la libre movilidad de capitales puede traer consigo graves costos. Limitar la entrada de divisas también tiene consecuencias. Sin embargo, se sigue poniendo el énfasis únicamente en este lado del problema. Los mercados son como los seres humanos. Sólo se los puede dejar actuar por sí solos cuando son maduros. Mientras tanto, de chicos hay que protegerlos, al menos un poco.

** Economista. Docente UBA.*

Por Jorge Schvarzer

FALACIAS ECONOMICAS

LA MANO EN LOS BOLSILLOS

Una evasión impositiva del orden del 40 por ciento de los montos estimados sugiere, en principio, que el mecanismo de recaudación no existe o tiene fallas enormes. El Fondo Monetario Internacional opina que eso está ocurriendo en Rusia y exige que ese país encare un nuevo régimen impositivo y, además, que encare el cobro efectivo de las tasas establecidas; si ello no ocurre, suspenderá el pago de aportes previstos por diez mil millones de dólares acordados oportunamente. Pero la tarea no es simple, no sólo por las complicaciones del código impositivo sino por la probada resistencia de numerosos ciudadanos rusos a pagar sus compromisos con el fisco. Para muestra basta un botón: en 1996 no menos de 26 inspectores impositivos fueron asesinados y otros 78 heridos en atentados mientras otros 18 sufrieron persecuciones de distinto tipo. Alguno de ellos dice que "no son magos" para explicar sus dificultades aunque, quizás, debería decir que no son héroes, frente a la situación que viven.

El problema es tan antiguo como la historia de la humanidad porque son pocos los dispuestos a poner dinero de sus bolsillos para atender los gastos públicos, y su número se reduce más aún, cuando perciben que el Estado no es honesto ni eficiente (como ocurre en Rusia). Por eso hace falta una doble compulsión sobre ellos: una de orden moral, que demuestre la necesidad del reparto (negada de modo sistemático por la derecha y los fanáticos del mercado) y otra de orden material que detecte esos fondos imponibles y exija su cobro. De lo contrario, no sólo el Estado queda sin recursos (y, por lo tanto, sin posibilidad de actuar) sino que también se agudiza la inequidad social y la perversión del sistema económico.

Meterles la mano en el bolsillo a los que tienen recursos es siempre riesgoso. Por eso, los ladrones usan armas. El Estado debe ser capaz de ejercer una fuerza semejante para percibir sus ingresos pero, a diferencia de los ladrones, debe demostrar al mismo tiempo que lo hace con fines útiles y de modo equitativo. Sólo así el impuesto deja de ser una apropiación de lo ajeno para convertirse en una forma de solidaridad social.

FENOMENOS

Gauchos con celulares

La forma de vida en el campo no fue ajena a los cambios en la estructura productiva.

–¿Qué transformaciones detectaron en el modo de vida de los productores?

–Ha habido dos procesos, que valen tanto para los productores grandes como para los chicos. A nivel familiar, se mira a la explotación agropecuaria con más concepto de empresa. El otro es que no hay lugar para todos los hijos.

–¿Se modificó el lugar de residencia en estos cinco años?

–Sí. Pero, no mucho. En la zona encuestada, se ve que en el '91, el 38 por ciento vivía en el campo, mientras que ahora lo hace el 32. Los que lo hacen en poblaciones de hasta 10 mil habitantes disminuyeron, ahora son 26 por ciento contra 31 en el '91. A la inversa, creció la proporción que vive en ciudades de entre 10 y 50 mil habitantes, que son el 31 por ciento. El 11 por ciento vive en poblaciones de más de 50 mil habitantes. También mejoró notablemente la comunicación. Casi todos tienen teléfono. Los celulares entraron con todo.



EXPULSADO DEL CAMPO

Por Ireneo Funes

La Pampa Húmeda observó el mismo proceso de concentración que la economía en general. Boom de producción con menos unidades productivas, pero más grandes. Diego White, de Mora y Araujo, describió el fenómeno como la "contrarreforma agraria".

Una megaencuesta realizada por la consultora Mora y Araujo, Noguera y Asociados revela que "entre 1992 y 1997, la cantidad de explotaciones de la Pampa Húmeda cayó de 170 mil a 117 mil, es decir un 32 por ciento. Esto determinó un incremento del 46 por ciento en la superficie media de las explotaciones". Las conclusiones fueron señaladas por Diego White, director de la División Agropecuaria de dicho estudio, entrevistado por **Cash**. "Es muy probable que en lo que va de la década, el sector agropecuario haya cambiado más que en los anteriores cuarenta años. Todos los parámetros muestran una evolución extraordinaria y exceden lo estrictamente productivo", señaló.

Los cambios pasan tanto por lo productivo cuanto por lo social. En lo primero, White destacó la elevación del piso de la producción nacional de granos de los anteriores 35 millones de toneladas a los actuales 45. Para describir lo sucedido en lo socioeconómico utilizó un término cargado de sentido: "contrarreforma agraria". Frente a la inundación de cifras que solo muestran lo productivo, estos guarismos sobresalen por ser uno de los pocos que describen los cambios estructurales.

–Ustedes sitúan la inflexión en la convertibilidad...

–Sí, pero con una salvedad. Los efectos se empiezan a notar dos años después de ella, en el '93. Allí es el quiebre.

–¿Por qué?

–Porque me parece que en los años anteriores no hubo cambios muy significativos en lo tecnológico ni en lo estructural. Parecería que esos dos años fueron de asentamiento, de reorganización. A partir del '93 es cuando pega el gran salto lo tecnológico. Y lo que muestra ese salto es el fertilizante, que en ese año comienza a consumirse en gran escala. También hay cambios cualitativos en productos claves como lo son ciertos agroquímicos de alta tecnología. Esto nos marca que el productor decidió aplicar tecnología en serio, porque se dio cuenta que es negocio.

–Pero el cambio de fondo es quién tiene la tierra, quién trabaja esos campos...

–Sí. Las mismas hectáreas están manejadas por menos gente.

–¿Y la propiedad, también cambió?

–No sé, nosotros no medimos propiedad. Pero sospecho que algo de eso hay también.

–¿Ponderaron a qué se debe este traspaso de quien maneja la tierra?

–Sí. El tema pasa porque algunos productores se dieron cuenta que alquilar o vender el campo era una forma de vivir. También aparecieron nuevas figuras. Una de ellas es el pool de siembra, que manejan algo así como 500.000 hectáreas. También surgen los Fondos de Inversión Agrícola. Además, hay grandes empresas que contratan campos, aprovechando que tienen una estructura montada –maquinaria, gerencia de compras, etc.–. Por ejemplo, Pérez Companc está manejando 20.000 hectáreas. Fortabat también lo hace. Además aparecen los acopiadores, que ahora llegan a la tierra. O los exportadores que manejan campos: Nidera, Ritchco, entre otros. Todo eso suma hectáreas, que cambiaron las manos que las manejan.

–Por lo que muestran las cifras, la zona de más concentración es la de pequeñas y medianas explotaciones (hasta 200 hectáreas) del Este de Córdoba y Centro Sur de Santa Fe (ver cuadros). ¿Cómo se dio ese cambio? Los campos chicos no son muy atractivos para ser arrendados por los Fondos Agrícolas o los grandes pools.

–La percepción es que en esa zona, que es la más dividida de todas, se produjo un fenómeno de alquileres y compras entre pequeños propietarios. Básicamente, por un problema de escala. El límite entre el minifundio y una unidad económica pasa por la posibilidad de crecer, si no a la larga en ésta economía vas muriéndote, no podés competir. Aquí se ha dado que algunos agricultores vieron esta situación, se decidieron a aumentar la unidad de explotación y alquilaron el campo del vecino. Como contraparte,el vecino vio que no tenía capital, no quería endeudarse, quería mantener su propiedad. Y, en definitiva, la alquiló. Así tiene la renta del campo más el trabajo que después consiguió en el pueblo. O la vendió. No sé, habrá mil situaciones distintas.

Una cosa es ahogarse nadando en el mar del modelo. Otra, muy distinta, es hacerlo agarrado a una ilusión. Algunos creyeron tener un salvavidas, que después resultó ser de plomo. "En el '92 –comentó White–, justo cuando el ajuste pegaba más fuerte, hicimos una pregunta sobre qué haría si recibiese una suma importante de dinero. Por ejemplo, una que le alcanzase para comprar un equipo de máquinas para trabajar el campo. Los resultados dieron que había un porcentaje muy grande de productores que invertiría en fierros nuevos. Es decir, esos hombres no veían su falta de futuro. Igual se querían meter en más de lo mismo."

–¿Qué está haciendo la gente que explotaba ese 30 por ciento de tierra que cambió de manos, sea por arriendo o venta?

–Si hablamos del pequeño productor, creo que vive en el pueblo. Tiene otra cosa, un taxi, es remisero, o no. El productor grande que alquiló su campo, debe seguir viviendo en las grandes ciudades. Es un tema interesante. Todo esto hace a lo que está pasando. Y está pasando mucho. Es un cambio infernal. El sector cambió en lo económico-productivo más en estos años que en las cuatro décadas previas. Claro, seguramente también se dio en lo sociológico.

–¿El proceso de concentración va a continuar?

–El cambio de las reglas de juego generó un fenómeno que estaba latente. Había empresas que venían sobreviviendo sin saber cómo y de pronto desaparecían. Los pequeños productores, de menos de 200 hectáreas que han quedado, parecería que son empresas mucho más sólidas que las de antes. De todas maneras yo creo que van a continuar los traspasos, la concentración. Como en todos los países del mundo.

Acopiadores y banqueros

El 10 por ciento de la población que vive en la Pampa Húmeda lo hace en el campo o en ciudades chicas. Pueblos que viven por y para el campo. Diego White, de Mora y Araujo, dio algunas claves de esta transformación en el medio rural.

–¿Tienen algún tipo de percepción sobre lo que ha pasado en los centros urbanos?

–Mi percepción es que los pueblos agrícolas han evolucionado. No pasó lo mismo con los de zonas ganaderas. Los de la Cuenca del Salado son un ejemplo de esto último.

–¿Qué pasó con los servicios en esos pueblos: las cooperativas, las veterinarias, las agronomías...?

–Pasaron muchas cosas. La figura del proveedor es una figura que ha ido adaptándose a las nuevas circunstancias. Hubo concentración. Las que quedan son más grandes, brindan servicios. Antes eran meros intermediarios que sobrevivían por el manejo del dinero, por la inflación. Ahora, vieron que tenían que trabajar. Además, se transformaron en especie de banqueros que financian al productor. Otros también son acopiadores. Tienen toda la cadena.



FENOMENOS

La superficie media por explotación creció 46%

EXPULSADO DEL CAMPO

La Pampa Húmeda observó el mismo proceso de concentración que la economía en general. Boom de producción con menos unidades productivas, pero más grandes. Diego White, de Mora y Araujo, describió el fenómeno como la "contrarreforma agraria".

–Pero el cambio de fondo es quién tiene la tierra, quién trabaja esos campos...

–Sí. Las mismas hectáreas están manejadas por menos gente.

–¿Y la propiedad, también cambió?

–No sé, nosotros no medimos propiedad. Pero sospecho que algo de eso hay también.

–¿Ponderaron a qué se debe este traspaso de quien maneja la tierra?

–Sí. El tema pasa porque algunos productores se dieron cuenta que alquilar o vender el campo era una forma de vivir. También aparecieron nuevas figuras. Una de ellas es el pool de siembra, que manejan algo así como 500.000 hectáreas. También surgen los Fondos de Inversión Agrícola. Además, hay grandes empresas que contratan campos, aprovechando que tienen una estructura montada –maquinaria, gerencia de compras, etc.–. Por ejemplo, Pérez Companc está manejando 20.000 hectáreas. Fortabat también lo hace. Además aparecen los acopiadores, que ahora llegan a la tierra. O los exportadores que manejan campos: Nidera, Ritchco, entre otros. Todo eso suma hectáreas, que cambiaron las manos que las manejan.

–Por lo que muestran las cifras, la zona de más concentración es la de pequeñas y medianas explotaciones (hasta 200 hectáreas) del Este de Córdoba y Centro Sur de Santa Fe (ver cuadros). ¿Cómo se dio ese cambio? Los campos chicos no son muy atractivos para ser arrendados por los Fondos Agrícolas o los grandes pools.

–La percepción es que en esa zona, que es la más dividida de todas, se produjo un fenómeno de alquileres y compras entre pequeños propietarios. Básicamente, por un problema de escala. El límite entre el minifundio y una unidad económica pasa por la posibilidad de crecer, si no a la larga en ésta economía vas muriéndote, no podés competir. Aquí se ha dado que algunos agricultores vieron esta situación, se decidieron a aumentar la unidad de explotación y alquilaron el campo del vecino. Como contraparte,el vecino vio que no tenía capital, no quería endeudarse, quería mantener su propiedad. Y, en definitiva, la alquiló. Así tiene la renta del campo más el trabajo que después consiguió en el pueblo. O la vendió. No sé, habrá mil situaciones distintas.

Una cosa es ahogarse nadando en el mar del modelo. Otra, muy distinta, es hacerlo agarrado a una ilusión. Algunos creyeron tener un salvavidas, que después resultó ser de plomo. "En el '92 –comentó White–, justo cuando el ajuste pegaba más fuerte, hicimos una pregunta sobre qué haría si recibiese una suma importante de dinero. Por ejemplo, una que le alcanzase para comprar un equipo de máquinas para trabajar el campo. Los resultados dieron que había un porcentaje muy grande de productores que invertiría en fierros nuevos. Es decir, esos hombres no veían su falta de futuro. Igual se querían meter en más de lo mismo."

–¿Qué está haciendo la gente que explotaba ese 30 por ciento de tierra que cambió de manos, sea por arriendo o venta?

–Si hablamos del pequeño productor, creo que vive en el pueblo. Tiene otra cosa, un taxi, es remisero, o no. El productor grande que alquiló su campo, debe seguir viviendo en las grandes ciudades. Es un tema interesante. Todo esto hace a lo que está pasando. Y está pasando mucho. Es un cambio infernal. El sector cambió en lo económico-productivo más en estos años que en las cuatro décadas previas. Claro, seguramente también se dio en lo sociológico.

–¿El proceso de concentración va a continuar?

–El cambio de las reglas de juego generó un fenómeno que estaba latente. Había empresas que venían sobreviviendo sin saber cómo y de pronto desaparecían. Los pequeños productores, de menos de 200 hectáreas que han quedado, parecería que son empresas mucho más sólidas que las de antes. De todas maneras yo creo que van a continuar los traspasos, la concentración. Como en todos los países del mundo.

Acopiadores y banqueros

El 10 por ciento de la población que vive en la Pampa Húmeda lo hace en el campo o en ciudades chicas. Pueblos que viven por y para el campo. Diego White, de Mora y Araujo, dio algunas claves de esta transformación en el medio rural.

–¿Tienen algún tipo de percepción sobre lo que ha pasado en los centros urbanos?

–Mi percepción es que los pueblos agrícolas han evolucionado. No pasó lo mismo con los de zonas ganaderas. Los de la Cuenca del Salado son un ejemplo de esto último.

–¿Qué pasó con los servicios en esos pueblos: las cooperativas, las veterinarias, las agronomías...?

–Pasaron muchas cosas. La figura del proveedor es una figura que ha ido adaptándose a las nuevas circunstancias. Hubo concentración. Las que quedan son más grandes, brindan servicios. Antes eran meros intermediarios que sobrevivían por el manejo del dinero, por la inflación. Ahora, vieron que tenían que trabajar. Además, se transformaron en especie de banqueros que financian al productor. Otros también son acopiadores. Tienen toda la cadena.

El Buen Inversor

AGENDA NUEVA, TEMA VIEJO

El año que comienza viene con la discusión de una cuestión que intranquiliza a financistas e incomoda a funcionarios: el atraso del tipo de cambio. La crisis asiática ha instalado el debate de ese tabú.

Por Alfredo Zaiat

Algunos financistas piensan que el repunte de fin de año ha sido una señal de que se viene una recuperación sostenida de las cotizaciones. La mayoría opina, en cambio, que las sacudidas de los mercados será la nota destacada del negocio bursátil en 1998. Más allá de optimistas y pesimistas, todos saben que ya nada será igual en el recinto luego del estallido de la crisis asiática, cuya onda expansiva alcanzó sin discriminar a las denominadas plazas emergentes.

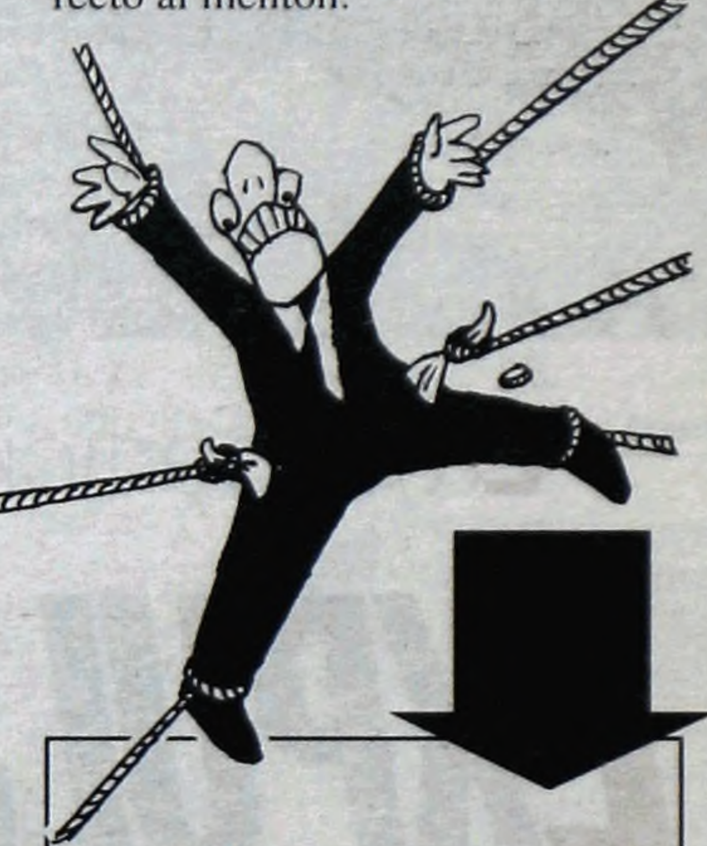
La implosión de los tigres y tigrecitos asiáticos con las consiguientes devaluaciones competitivas de sus monedas ha instalado un nuevo escenario económico internacional. Esta crisis no es como la del tequila, limitada a México y con efectos dispares en el resto de la región. Los efectos de la debacle de los países que hasta hace poco eran modelos a imitar impactarán mucho más en las economías emergentes que los que produjo el tequila.

En el caso de Argentina, la crisis bursátil no se expandió al bancario y de ahí al sector productivo como en 1995, sino que ahora ha impactado directamente en la economía real. Y, fundamentalmente, colocando la cuestión de la competitividad de la producción local en el centro del debate de los analistas de la city. El fuerte ajuste cambiario de los países asiáticos, también de varios europeos y de la aceleración de los ritmos de devaluación de sus monedas por parte de Chile y Brasil traerá a la discusión un tema tabú: el atraso cambiario.

Los principales bancos de inversión internacional ya han empezado a enviar informes a sus clientes respecto de la encrucijada en que se encuentra la convertibilidad. Atada al dólar por necesidad ante el recuerdo aún fresco de la hiperinflación y del fuerte endeudamiento en dólares de empresas y particulares, ese régimen cambiario atrapa a la economía en una jaula sin puerta de salida. La pérdida de competitividad de la economía argentina en un contexto externo de devaluaciones en cadena instalará el tema del tipo de cambio como el principal de la agenda '98.

Y ese tema no es precisamente uno que alegre los espíritus de los corredores. Ellos saben que detrás de ese debate se esconde el peligro de una corrida contra el peso, no sólo porque los *brokers* piensen que el tipo de cambio está retrasado, sino por el descontado deterioro que tendrá el sector externo. En México, en 1995, y en Tailandia, a mediados de 1997, el disparador de la crisis fueron las dudas que atraparon a los inversores sobre el debilitamiento de las cuentas externas.

Ante ese panorama resulta evidente el porqué de la prudencia de la mayoría de los financistas. Además de las fragilidades propias concentradas en el frente cambiario, la posibilidad de otros cimbronazos externos está presente en el mercado, ya sea en Asia, por la caída de Corea, o en Brasil, por una fuerte devaluación. En uno y en otro caso, la plaza argentina estará en primera fila para recibir un golpe directo al mentón.



TASAS

	VIERNES 26/12 en $	VIERNES 26/12 en u$s	VIERNES 02/01 en $	VIERNES 02/01 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	7.9	6.2	8.4	6.6
60 días	8.1	7.1	8.6	6.7
Caja de Ahorro	3.4	2.5	3.4	2.6
Call Money	8.0	7.5	8.0	7.5

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

INFLACION

(en porcentaje)

Diciembre	-0.3
Enero 1997	0.5
Febrero	0.4
Marzo	-0.5
Abril	0.1
Mayo	-0.1
Junio	0.2
Julio	0.2
Agosto	0.2
Septiembre	0.0
Octubre	-0.2
Noviembre	-0.2

Inflación acumulada últimos 12 meses: 0,1%.



LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA

(en millones)

	en $
Cir. monet. al 29/12	15.899
Depósitos al 22/12	
Cuenta Corriente	8.983
Caja de Ahorro	7.646
Plazo Fijo	11.800
	en u$s
Reservas al 29/12	
Oro y dólares	22.429
Títulos Públicos	1.812

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.

ACCIONES

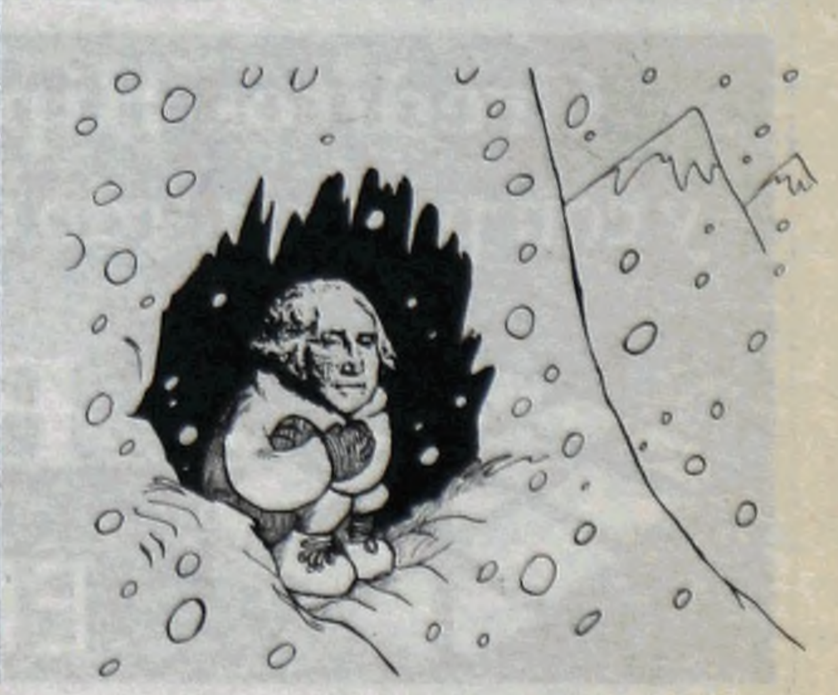
	PRECIO (en pesos) Viernes 26/12	Viernes 02/01	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	2.120	2.500	17.9	5.0	5.0
Alpargatas	0.405	0.410	1.2	-2.4	-2.4
Astra	1.620	1.730	6.8	-1.1	-1.1
Bansud	10.200	10.300	1.0	0.0	0.0
Ciadea	1.300	1.390	6.9	-0.7	-0.7
Comercial del Plata	1.540	1.590	3.2	0.6	0.6
Siderar	3.830	4.250	11.0	0.0	0.0
Siderca	2.600	2.820	8.5	1.4	1.4
Banco Francés	8.680	9.280	6.9	0.0	0.0
Banco Galicia	6.200	6.600	6.5	3.1	3.1
Garovaglio	2.950	3.100	5.1	0.0	0.0
Indupa	1.100	1.190	8.2	-0.8	-0.8
Irsa	3.500	3.720	6.3	0.0	0.0
Molinos	2.120	2.380	12.3	-0.8	-0.8
Peréz Compac	6.800	7.250	6.6	1.5	1.5
Sevel	0.920	0.920	0.0	0.0	0.0
Telefónica	3.530	3.700	4.8	-1.3	-1.3
Telecom	6.830	7.100	4.0	-1.4	-1.4
YPF	31.700	34.200	7.9	1.5	1.5
Indice Merval	644.340	694.010	7.7	1.0	1.0
Indice General	**21848.770**	**23147.730**	**5.9**	**0.3**	**0.3**



DOLAR

(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	1,0015
Lunes	1,0015
Martes	1,0015
Miércoles	1,0015
Jueves	1,0015
Viernes	1,0015
Variación en %	–



ME JUEGO

HUGO DIAS LOURENÇO
analista de C&E Consultores

–Tras dos semanas consecutivas de alzas, ¿la tranquilidad llegó a la Bolsa?

–Este clima podría continuar un poco más. Pero sigo pensando que la situación internacional es muy complicada. Los problemas de las economías asiáticas son importantes y casi con seguridad seguirán exportando esa vulnerabilidad a los mercados del resto del mundo. Si Japón se contagia –y hay grandes posibilidades de que esto suceda–, la economía mundial se lastimará todavía más. Y esto repercutirá también en la Bolsa local.

–Pero en Estados Unidos ya se habla de desaceleración para este año y, sin embargo, Wall Street se mostró ajena a ese pronóstico.

–No quedan dudas de que la crisis afecta a las compañías americanas. Los balances del último trimestre del año se conocerán en las próximas semanas y allí se despejarán las incógnitas. Creo que las acciones que cotizan en Nueva York están sobrevaluadas y que se corregirán hacia precios más razonables durante este mes o a partir de febrero. Si esta situación vuelve a complicar a Brasil, a quien encontrará con tasas de interés elevadas, no descartaría nuevos ataques especulativos contra el real. En este caso, la Argentina, que hoy no se encuentra en el ojo de la tormenta, soportará las inclemencias de los mercados internacionales.

–¿Qué proyecciones hace para el Merval y el Dow Jones?

–Planteo tres escenarios. Uno, con el 50 por ciento de probabilidades, Brasil no devalúa y la crisis se encamina. Allí el Merval terminará este año en el rango 780-820 puntos. Dos, con 35 por ciento de posibilidades, la crisis se extiende a Japón y Brasil devaluando, el Merval finalizará entre 600 y 640, pero tocará un fondo de 450-500. Y tres, con 15 por ciento de probabilidad, pese a que la crisis se profundiza, Brasil logra mantener su sistema cambiario. Aquí el Merval cerrará 1998 entre 710 y 740. Respecto al Dow Jones, veo una caída hasta 6.000/6.500 puntos hacia fines de junio (el viernes el Merval cerró en 694 puntos y el Dow en 7965).

–¿Qué les recomienda a los inversores?

–Cautela, mucha cautela. Aconsejo un comportamiento conservador priorizando los plazos fijos y los bonos. Hay que pensar en acotar los riesgos y no tanto en los retornos. En acciones, también habrá que buscar las más conservadoras: TGS, YPF, Astra y Central Costanera.



TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 26/12	Viernes 02/01	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	119.500	119.500	0.0	0.4	0.4
Bocon I en dólares	124.000	125.000	0.8	0.0	0.0
Bocon II en pesos	97.750	99.000	1.3	0.0	0.0
Bocon II en dólares	115.000	116.800	1.6	0.0	0.0
Bónex en dólares					
Serie 1989	97.450	99.500	2.1	0.9	0.9
Serie 1992	97.350	97.350	0.0	0.0	0.0
Brady en dólares					
Descuento	83.000	83.625	0.8	-0.2	-0.2
Par	73.125	74.250	1.5	1.2	1.2
FRB	89.125	89.750	0.7	0.1	0.1

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Preven suba de la carne

LA PARADOJA DEL GANADO

AGRO

El precio de la hacienda se mantuvo en pleno proceso de liquidación de stocks. En 1998 podría seguir subiendo por la menor oferta ganadera y valores mundiales en alza. Si los exportadores resisten, tendrán un rol predominante.

Aunque las exportaciones de carne están en niveles sumamente bajos y la ganadería está en período de liquidación, los precios de la hacienda se mantienen inexplicablemente altos. El curioso fenómeno fue analizado por Ignacio Iriarte, director de Informe Ganadero, en un estudio publicado en el último número de Producir XXI. Allí se anticipa que 1998 se caracterizará por la escasez de oferta de hacienda, precios internacionales en alza y, consecuentemente, el regreso de los frigoríficos exportadores a un rol predominante. La consecuencia sería un aumento de los precios del ganado y, consecuentemente, del precio de los cortes en mostrador para el consumo interno, durante los dos años que tarde en reacomodarse la oferta a una demanda creciente para exportación. La liquidación ganadera del período 1995/96 redujo el stock en 4 millones de cabezas (aproximadamente el 8 por ciento), pero sus consecuencias todavía no llegaron al mercado, puntualizó Iriarte en su análisis. "Por la misma mecánica del ciclo ganadero, todavía el grueso de lo que estamos faenando corresponde a pariciones del período 93/94 para novillos pesados y '95 en los livianos", precisó. "Va a ser recién en 1998 cuando se va a sentir de lleno la menor capacidad productiva del rodeo y la horrible parición del '96", agregó.

De acuerdo a su pronóstico, en el año que se inicia se combinarán "un consumo interno insólitamente firme, con una oferta 8 a 10 por ciento inferior a la de los años anteriores". Por sí solo, este desequilibrio debería suponer una tendencia al aumento de los ya elevados precios del ganado en pie (próximos a un peso por kilogramo).

Pero existe un factor adicional que presionará al alza de los precios. Este año, "de la mano de la reversión del ciclo ganadero (norte)americano, los precios internacionales van a tender a recuperarse", refirió Iriarte. El experto prevé que ese comportamiento de los valores en el mercado mundial alentará una mayor actividad en la industria exportadora, con "nuevos inversores dispuestos a perder plata por un tiempo y abrir nuevos mercados", dando mayor firmeza al precio de la hacienda.

Pese al mal momento que atraviesa actualmente la industria frigorífica exportadora, el mayor número de empresarios del sector no están dispuestos a cerrar, apostando a una futura reversión de la situación. No son pocos los que están dispuestos a abrir el paquete accionario o incluso vender, buscando tentar a capitales externos que hasta ahora han estado ausentes en este rubro. Los bancos acreedores tampoco están dispuestos a empujar al cierre a establecimientos con enormes deudas, que en esa circunstancia sólo le permitiría recuperar una muy pequeña parte de sus acreencias.

Todos están enganchados en la misma rueda, y "si todos apuestan a que el negocio exportador va a cambiar en seis meses o un año, entonces la demanda para exportación ya tocó un piso y no va a bajar del nivel actual, de 400 mil toneladas anuales", concluyó Iriarte.

Hay otro escenario posible, describió el especialista. Si el proceso de recuperación de los precios internacionales se demora, la industria exportadora podría verse obligada a cerrar o reducir la faena en mayor medida de lo hecho hasta ahora. Por otra parte, la competencia desleal de los evasores en la matanza para el mercado interno desalienta a los inversores externos. En ese caso, podría darse la paradoja inversa a la que se vivió en 1997: menor oferta ganadera y precios en baja.

Alejandro Amdan



La liquidación redujo el stock en 4 millones de cabezas.
Sus efectos, según los expertos, todavía no llegaron al mercado.

E
NFOQUE

Por Claudio Lozano *

El balance de lo ocurrido en materia económica y política durante 1997 es el mejor marco para efectuar previsiones respecto de 1998. Probablemente nunca fueron tan claros los límites del modelo en curso como en el año que acaba de terminar. Tres son las consideraciones a efectuar en este aspecto.

En primer término, luego de las transformaciones impuestas durante el primer quinquenio de los noventa, el funcionamiento *óptimo* y a tasas espectaculares de crecimiento permite observar que la capacidad del presente modelo para tener impactos positivos sobre el empleo y los ingresos es directamente nula. Esto indica que *aun en condiciones de expansión de la actividad, la propuesta en vigencia resulta incapaz de resolver la crisis social que atraviesa la Argentina.* Así, mientras el PBI crece aproximadamente un 8 por ciento, la masa total de salarios pagados en la economía cae aproximadamente un 4 por ciento. Esto ocurre incluso en un contexto de supuesto descenso en la tasa de desempleo, lo cual define que este patrón de crecimiento combina la destrucción de empleo formal y pleno, de mejor nivel salarial con la generación de empleo precario y de menores ingresos. Más aún, nuestras estimaciones nos indican que la casi totalidad del empleo creado en el último año se asocia con los planes de carácter transitorio que ha promovido el Ministerio de Trabajo y las provincias. Así, la consideración exclusiva de la generación de empleo genuino por parte de la economía local define que ésta ha sido virtualmente nula durante el último año a punto tal que, excluyendo los planes subsidiados fiscalmente, la tasa de desempleo no sólo no baja sino que sube ubicándose en un 17,3 por ciento para octubre de 1997.

En segundo lugar, durante el último año volvió a evidenciarse la monumental *vulnerabilidad externa* del presente modelo. Para una economía que requiere de un ingreso anual de capitales de aproximadamente 17 mil millones de dólares, cualquier alteración de la volátil economía mundial impacta en profundidad sobre la economía doméstica. Así, el estallido de la crisis asiática muestra a la Argentina como una de las economías más afectadas. Los impactos se miden en términos de incrementos en la tasa de interés y desaceleración en los niveles de actividad económica pero también se expresan en el impacto que provoca el cambio en los precios relativos que vive la economía mundial a partir de la cadena de devaluaciones competitivas que inaugura la crisis y la revaluación permanente del dólar frente al resto de las monedas.

En este sentido, lo expuesto indica que a las complicaciones normales que tiene un patrón de inserción internacional fundado en actividades dominantemente primarias, de bajo valor agregado y escasa densidad tecnológica, se le agrega para el próximo año las dificultades que plantea el *corset* que en materia de política económica supone la convertibilidad (inhibe la política cambiaria) y el encarecimiento que para las exportaciones define estar atados al dólar.

En tercer lugar, durante 1997 se evidenció también *la crisis de legitimación política* que presenta el modelo en vigencia. *El crecimiento del conflicto social tuvo traducción electoral en los comicios de octubre situando en el terreno de la exigencia política la atención de la emergencia social que vive la comunidad argentina.*

En base a lo expuesto resulta fácil evaluar el carácter de suma complejidad que plantea 1998.

Si a tasas de crecimiento del 8 por ciento la crisis social no evidencia mejoría, poco puede esperarse en este sentido cuando la perspectiva que plantea el escenario internacional es de desaceleración de la actividad. Si la capacidad de generación de empleo fue tan limitada a tasas como las expuestas, parece obvio que el futuro nos plantea una nueva suba en la tasa de desocupación y una caída en los niveles medios de salario. Por otra parte, la ausencia de política cambiaria que plantea la convertibilidad supone en el presente contexto de crisis mundial un aumento de los "costos ligados a su sustentabilidad".

Así, se exigen recursos fiscales que permitan mejorar la rentabilidad de los exportadores (anuncios del Presidente ante la cena anual de la UIA) y se presiona sobre el mercado laboral en búsqueda de una devaluación inversa que reduzca el salario medio (por vía de mayor flexibilidad laboral) sin alterar el valor nominal del tipo de cambio.

La regresividad implícita en un dispositivo de esta naturaleza confrontará durante 1998 con las demandas políticas que exigirán la atención inmediata de la emergencia social y que pondrán el eje de su accionar en el mayor poder institucional de la oposición. Esta será la tensión principal que atravesará la dinámica argentina del próximo año. De su resolución dependerá el carácter que adopte la disputa presidencial de 1999.

** Director del Instituto de Estudios y Formación de la CTA.*



QUIMICA ESTRELLA

Esta empresa adquirió la totalidad del paquete accionario de La Arrocera Argentina, productora de las marcas "Gallo", en 31,6 millones de pesos. De esta manera, Química Estrella expande sus negocios en el sector alimentario, donde ya es dueña de la Corporación General de Alimentos (Café Arlistán, budines Marcolla), Alimesa S.A. (Toddy y Zucoa) y de la Empresa Mate Larangeira Méndes S.A. (yerba mate Cruz de Malta). Además, participa en el mercado de la higiene personal. En 1997 facturó 130 millones de pesos.

MACRI

El grupo Macri está a punto de quedarse con el frigorífico brasileño Chapecó, el cuarto más grande del vecino país. Las negociaciones –que finalizarán durante este mes– se encaminan para que Canale do Brasil, la subsidiaria de Macri en ese país, se haga cargo del pasivo de Chapecó, estimado en unos 270 millones de dólares. En el sector alimentario del Brasil, Macri ya es dueño de las empresas Brasilar, Isabela y Zabetti, fabricantes de pastas y galletitas.

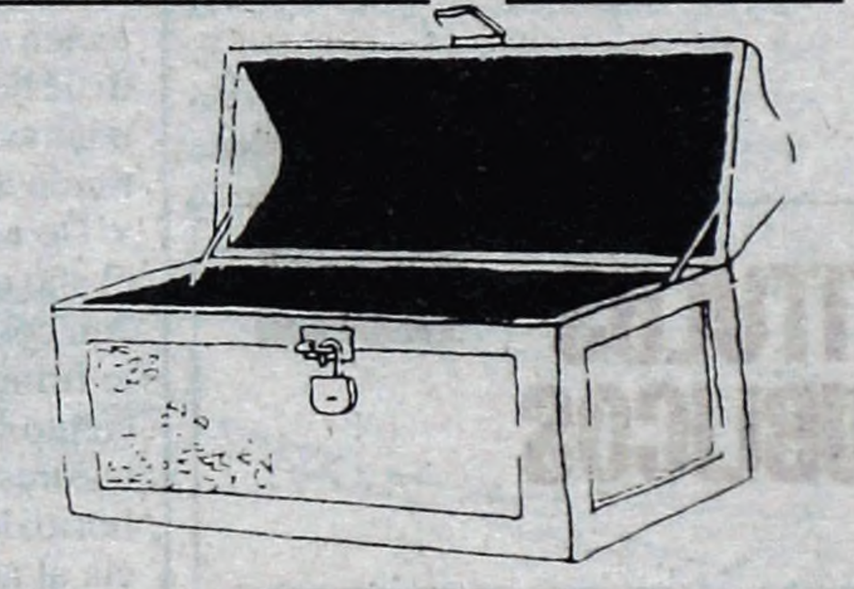
ARCOR

Pasado mañana se definirá la compra del grupo chileno "Dos en Uno" por parte de la cordobesa Arcor. En los últimos días de 1997, ambas compañías firmaron un convenio de compra-venta por el paquete accionario de "Dos en Uno". La empresa trasandina elabora golosinas y galletitas, con una facturación de 160 millones de dólares anuales. De ésos, 40 millones corresponden a sus ventas en la Argentina, en donde posee una planta en la provincia de San Luis. Arcor coloca sus productos en 75 países, y en 1997 facturó 1070 millones de dólares.

CURSOS

Ya tiene fecha la edición 36 de los cursos de este año del Instituto Argentino de Mercado de Capitales. El primero –curso de operador de mercado bursátil– se iniciará el lunes 2 de marzo y terminará el miércoles 10 de junio. En tanto, la especialización técnica en análisis bursátil y financiero comenzará el lunes 9 de marzo y finalizará el miércoles 16 de diciembre. También está abierta la inscripción para el "Posgrado de especialización en mercado de capitales". Informes: 25 de Mayo 359, octavo piso. Teléfonos: 316-6036/37/42.

EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López

El pertenecer y los privilegios

Qué escrito es un aporte a la economía es una elección arbitraria de cada cual. Según se sostenga o no la pertenencia de ciertas provincias del conocimiento conexas, que hablan el mismo idioma y tienen un origen común con la Economía, pero reclaman su autonomía: la demografía, la estadística, la economía espacial, la economía de los transportes, etc. Launhardt fue el alemán que logró introducir la economía neoclásica en su país, y según la versión de Walras. Y sin causar rechazo ni escozor en su grupo cotidiano, los alumnos del Politécnico de Hanover. Su obra *Teoría del trazado* (1887) se tuvo como texto de ingeniería de ferrocarriles. Pero bastó con asumir a la economía del transporte como provincia de la economía para que dicha obra fuera un gran aporte a la economía espacial. Hoy los hitos de la economía espacial son Thünen-Launhardt-Weber. Campos especializados, pero que nunca se disputaron a la economía son la economía internacional y la política económica. Formaron parte de la economía desde sus orígenes más remotos, en el Código de Hammurabi, la Biblia y las obras de Platón, Aristóteles y los romanos. En ese marco, se cumple el sesquicentenario de una obra polémica, pero a la que no puede desconocerse haber retratado con precisión la naturaleza de la expansión del capital a mediados del siglo XIX y sus efectos sobre las economías nacionales: el *Manifiesto Comunista*, escrito a fines de 1847 por Carlos Marx y Federico Engels. Sus 30 páginas muestran cómo la globalización de hoy no es sino el mercado mundial de ayer, continuado por métodos electrónicos: "Mediante la explotación del mercado mundial, la burguesía dio un carácter cosmopolita a la producción y el consumo de todos los países. Ha quitado a la industria su base nacional. Las antiguas industrias nacionales han sido destruidas y están destruyéndose continuamente. En lugar de las antiguas necesidades, satisfechas con productos nacionales, surgen necesidades nuevas, que reclaman para su satisfacción productos de los países más apartados. En lugar del antiguo aislamiento, se establece un intercambio universal, una interdependencia universal de las naciones. La burguesía ha centralizado los medios de producción y concentrado la propiedad en manos de unos pocos. El gobierno del Estado no es más que una junta que administra los negocios comunes de toda la clase burguesa".

¿En cuánto podríamos arreglar?

Tras verter ríos de tinta sobre kilómetros de papel, a lo largo de tres siglos, todo lo que han cavilado los economistas sobre los salarios se reduce a tres teorías: la de Cantillon-Ricardo, según la cual la satisfacción de las necesidades vitales fija un mínimo, compatible con un elemental sentido de humanidad, debajo del cual no puede descender el salario; la fórmula de Wicksteed, según la cual el salario se establece en el punto en que las empresas maximizan su ganancia. Y el principio de Smith-Marx, según el cual el salario resulta de la fuerza negociadora relativa de empleadores y empleados. La primera noción terminó como imperativo ético, que sostiene el Papa en sus encíclicas con su concepto más amplio de salario familiar. La segunda noción es producto de un cálculo matemático de maximización de la ganancia, o diferencia entre ingreso total de la empresa y el costo total; en el rubro ingreso aparece el precio de mercado del producto y en el rubro costo, la tasa de salario y cantidad de trabajo empleado. Tiene una lectura ética: es justo retribuir a cada factor en proporción a su aporte al producto; cuando así se hace, el valor de todo lo producido se reparte exactamente entre todos los factores productivos empleados, sin sobrar ni faltar nada. Esta teoría forma parte del análisis económico neoclásico, sustento del neoliberalismo. La tercera es una observación empírica sobre la negociación laboral, y sustentó a la moderna sindicalización obrera. En última instancia, las tres teorías se cumplen, según las circunstancias: el poder obrero lleva como mínimo a que se observe la primera. La desaparición del poder obrero lleva a la segunda. Apenas hemos salido de un proceso comicial en el que el partido del gobierno se calificó como "peronismo" y "evitismo", a la vez que impulsaba flexibilizar el trabajo e imponer la segunda teoría. No está de más recordar que cincuenta años atrás (1948) calificó de abuso e inmoralidad "exigir una producción intensa a quien recibe un salario mezquino". Y dos años antes había dicho que "ningún hombre debía ganar menos de lo que necesitara para vivir", que "hay una línea de vida fijada por el salario vital mínimo y que todos los que estaban debajo de esa línea eran sumergidos, que en el país no podía haber sumergidos, debían ser todos emergidos, cualquiera fuese el sacrificio que la Nación debiera realizar para ello".